RENATO MIDORO
Prof. ord. di Economia e Gestione delle Imprese di Trasporto nell'Università degli Studi di Genova

ATTENZIONE AL MUTAMENTO

I trasportatori oceanici di container sono sempre meno numerosi (per fusioni e acquisizioni), si alleano, crescono di dimensione (fanno sovente parte di gruppi conglomerati) e gestiscono navi sempre più gigantesche. Rastrellano i carichi dappertutto, stanno sempre più attenti a controllare i costi dal momento che i noli marittimi sono depressi per l'eccesso di offerta di stiva e per la forza contrattuale dei caricatori (le grandi imprese manifatturiere globali). Nonostante i buoni livelli di qualità e di affidabilità i servizi di trasporto marittimo generano margini di profitto risicati.

I trasportatori oceanici stanno cambiando pelle perché sono consapevoli che:
- operando nella sola tratta marittima del trasporto i rischi sono elevati e i profitti esigui;
- la competizione, e la conseguente redditività, si sposta sul terreno della complessiva prestazione trasportistica richiesta dal cliente.

Il cliente-impresa manifatturiera tende a conseguire la flessibilità: trattiene presso di sé ciò che sa fare meglio ed esternalizza tutto ciò che altri (fornitori) sanno fare meglio. I servizi di logistica e i servizi di trasporto rendono possibile il successo della terziarizzazione. Fare logistica significa gestire la domanda delle imprese-utenti, gestire le loro scorte in relazione alla programmazione della produzione, degli approvvigionamenti e della

distribuzione, significa dare informazione e comunicazione, produrre servizi ad alto valore aggiunto ed in queste attività i trasporti giocano un ruolo essenziale.

I trasportatori oceanici si adeguano alle mutate esigenze dei caricatori e si trasformano, divengono nella quasi generalità dei casi operatori logistici e trasportatori globali intermodali. Diversificano le loro attività, offrono direttamente, o con proprie consociate o con *partners* abituali, pacchetti personalizzati chiavi in mano di servizi logistici e di trasporto ai clienti, ottimizzando le loro attività produttive avendone analizzato i fabbisogni. Gli operatori logistico-trasportistici globali cercano di realizzare profitti in tutti gli spazi della complessiva prestazione richiesta dal cliente ed in tal modo cercano di contrastare i bassi margini nei trasporti marittimi di container e di conseguire vantaggi competitivi.

Oggi, o su base globale o regionale, quasi tutti i maggiori gruppi trasportistici si servono di consociate che offrono servizi di logistica, di trasporto intermodale e servizi ad alto valore aggiunto. Alcune di queste imprese di logistica sono particolarmente specializzate in determinati settori (auto, ricambi, grande distribuzione, abbigliamento etc.).

La Maersk Logistics, che è presente in 70 paesi con 200 uffici (e che, per inciso, ha già acquisito tutte le attività logistiche delle Olimpiadi di Pechino nel 2008), fa capo al gruppo danese Moller (assieme a Maersk-Sea Land e Maersk Ports). La P&O-Nedlloyd Value Added Services fa riferimento alla P&ON, la NYK Logistics alla NYK, la Cargo Systems alla OOCL, l'APL Logistics alla NOL-APL, la MOL Logistics alla MOL, la K Line Logistics all K Line, la Logistics Link alla CMA-CGM e potremmo continuare.

Le società di logistica emanazioni di imprese globali che vedono il loro settore di base nel trasporto marittimo di *container*, certamente non sono le sole che operano sul mercato, ma hanno il vantaggio di far parte di una rete di vendita imponente e capillare (che offre dalla gestione della *supply chain* al trasporto inter-

modale, dai servizi ad alto valore aggiunto ai sistemi informativi e di comunicazione), di appartenere a gruppi, di avere una grande forza contrattuale e finanziaria, di avere competenze e tecnologie di elevato valore.

La trasformazione dei trasportatori oceanici in operatori logistico-trasportistici globali ha riflessi sulla scelta dei porti da scalare da parte delle linee. I porti devono poter assecondare l'offerta di servizi logistico-trasportistici e devono attrezzarsi di conseguenza.

Si può asserire che Genova sia in grado di raccogliere la sfida?